

Trabajo Fin de Grado

Comunicación y liderazgo: análisis de los discursos del general Patton durante la Segunda Guerra Mundial

Autor

Félix Miguel Giménez Dionisio

Director/es

Director académico: Prof.^a Dña. Sira Hernández Corchete

Director militar: Cap. Art. D. Álvaro Rivera Gamundi

Centro Universitario de la Defensa-Academia General Militar

Año 2017

Agradecimientos

La realización del presente Trabajo de Fin de Grado ha pasado por diferentes etapas. Desde la inicial, de esbozo y síntesis de las ideas principales, hasta la final, de correcciones, pasando por las largas horas de análisis del discurso original y el repaso de los apuntes y documentos de asignaturas tan dispares entre sí como Liderazgo, Inglés, Mundo Actual y, por supuesto, Comunicación Corporativa.

Por esta razón, y como no podía ser de otra forma, me vi apremiado a apoyarme en los profesores de dichas materias para llevar a buen puerto este proyecto. De este modo, me veo en la obligación moral de agradecerle su esfuerzo a la profesora Dña. Sira Hernández, que es a la vez la tutora de este trabajo, y que ha luchado y se ha implicado tanto como yo para sacarlo adelante, al teniente coronel de caballería (como el propio Patton) D. Francisco Escribano, a la profesora Dña. Montserrat Aiger, y a la profesora Dña. Jessica Aliaga. Sin su apoyo, asesoramiento y consejo, desde luego, este trabajo no habría sido posible.

Por otro lado, el grueso de la investigación se llevó a cabo durante las prácticas externas en una unidad tan emblemática y reconocida como la Brigada Paracaidista, en concreto, en su grupo de artillería. Y, necesariamente, se vio influida por dicha experiencia. Resulta muy necesario agradecer su constante apoyo y consejo al capitán D. Álvaro Rivera, quien supo guiarme y darme lecciones que trascienden el plano académico. Al teniente D. Diego Olmos, de quien fui sombra durante esas prácticas y me enseñó aquello que no viene en los libros. Y al teniente D. Rodrigo Segovia, a quien ya conocía, y que no solo hizo más fácil la adaptación a la unidad, sino que además me asesoró de primera mano con respecto a la realización del propio TFG. También debo citar a todos los cuadros de mando, tanto del grupo como de la 1ª Batería Legionaria Paracaidista.

Por último, quiero agradecer su ayuda al coronel (R) de Artillería, Dr. D. Justino Bertotto, de la Escuela Superior de Guerra Argentina, quien muy amablemente me ofreció su colaboración, facilitándome documentación y publicaciones muy útiles para la presente memoria.

A todos ellos, gracias.

Resumen

El general George Smith Patton Jr. fue una figura militar controvertida, que ejerció su liderazgo, en otros medios, a través de un estilo comunicativo propio. A partir de la premisa de que sin comunicación no hay liderazgo, el objetivo fundamental de este Trabajo de Fin de Grado es diseccionar la capacidad de liderazgo de Patton ejercida a través de su oratoria, concretamente, de uno de sus discursos más trascendentales, el pronunciado ante el III Ejército el día anterior a la invasión aliada de Francia en 1944.

Para lograrlo, la investigación toma como punto de partida el estudio de las diferentes teorías del liderazgo y del género al que pertenece la citada alocución: la arenga militar. A la exposición del marco teórico, le sigue el análisis del discurso a través de un enfoque semántico-pragmático. El trabajo concluye con una reflexión acerca de la cabida del tipo de liderazgo ejercido por Patton y de su estilo oratorio en los actuales ejércitos.

Abstract

The general George Smith Patton Jr. was a controversial military figure, who exercised his very own leadership, in many ways, through his very own communicative style. A part from the fact that without communication leadership is not possible, the fundamental objective in this End-of-Degree Dissertation is to dissect Patton's leadership skills through in depth study of his public speaking, specifically from one of his most transcendental speeches, that he pronounced before the 3rd Army the day before the D Day in 1944.

In order to achieve this dissection, the present investigation takes as a starting point the study of different leadership theories and the speech style the analyzed one belongs to: the battle speech. After sposing the theoretical base, it is analyzed from a semantic-pragmatic approach. The project concludes with the reflection on the place for this type of leadership and military public speaking of Patton in the current military.

Índice

Agradecimientos	iii
Resumen	v
Abstract.....	v
1. Introducción	1
2. Objetivos, estructura y alcance del trabajo	1
3. Metodología	2
4. Comunicación y liderazgo	2
4.1. Noción de liderazgo y de líder	2
4.2. Enfoques teóricos en el estudio del liderazgo.....	3
4.3. El papel de la comunicación en el liderazgo militar.....	4
4.4. El liderazgo del general Patton	5
5. El discurso de la guerra: la arenga militar	5
6. Análisis del discurso	6
6.1. Análisis pragmático	7
6.1.1. El emisor	7
6.1.2. El contexto	7
6.1.3. La audiencia.....	7
6.1.4. El propósito.....	8
6.2. Análisis semántico	8
6.2.1. Los tópicos y sus correspondientes núcleos argumentativos.....	8
6.2.2. La estructura del discurso	10
6.2.3. El léxico	11
6.2.4. Estrategias discursivas	12
7. Conclusiones.....	18
Anexos	23
Anexo 1. Discurso original	23
Anexo 2. Contexto histórico del discurso.....	26
Anexo 3. El general George Smith Patton Jr.	29
8. Bibliografía	33

Memoria

1. Introducción

El general George S. Patton Jr. fue, sin lugar a dudas, uno de los personajes más controvertidos del siglo XX y también una de las figuras militares más decisivas de la Segunda Guerra Mundial (Smith, 2003: 12). Desde el desembarco en Marruecos en el marco de la operación Torch, hasta que, al final de su carrera, asumiese el mando del XV Ejército, pasando por la campaña de Italia, o su brillante actuación en las Ardenas, Patton fue, por encima de todo, un hombre de principios y férreas convicciones.

Disléxico sin diagnosticar, toda su vida se sintió en la obligación de demostrar que estaba a la altura de su apellido, y sus problemas de aprendizaje no se lo pusieron nada fácil. A pesar de todo, se formó y preparó para ser el mejor oficial del ejército estadounidense (Zaloga, 2010: 21-23).

Fue una figura muy cuestionada, ya que creó un personaje de cara al público en el que plasmó su concepto de guerrero, que no fue del todo bien acogido por la opinión pública (D'Este, 1996: 1-5): un personaje bravo, fiero, violento, agresivo y sin piedad en el combate, que sabía arengar a sus tropas desde el corazón. A consecuencia de su controvertido carácter y personalidad, se ganó el apodo de “Old Blood and Guts” (viejo, sangre y agallas). Por otro lado, fue también un hombre enormemente religioso, muy familiar y cercano, si bien esta faceta la reservaba para entornos más íntimos.

Hoy en día se suele considerar al general Patton como un verdadero genio militar, muy querido por sus subordinados, muy respetado y temido por sus enemigos, y también muy odiado por algunos de sus superiores, ya que su carrera militar estuvo salpicada de no pocos enfrentamientos y fricciones con sus mandos. Su ejercicio del liderazgo a través de la oratoria hace enormemente interesante el estudio de las arengas pronunciadas ante sus hombres.

No obstante, al constituir la mayoría de ellas improvisadas alocuciones, el único discurso íntegro que, por su relevancia, se conserva de él es el que pronunció al III Ejército el 5 de junio de 1944, antes del decisivo Desembarco de Normandía. Por este motivo, aunque en el título del trabajo se alude al análisis de los “discursos” de Patton durante la Segunda Guerra Mundial, este se centra únicamente en dicho discurso como paradigma de su particular y agresivo estilo comunicativo.

2. Objetivos, estructura y alcance del trabajo

El objetivo de este Trabajo de Fin de Grado es reflexionar acerca de la estrecha relación que existe entre la competencia comunicativa y la capacidad de liderazgo en el ámbito militar, a través del estudio del estilo comunicativo del general George Smith Patton Jr., particularmente, el exhibido en el memorable discurso dirigido al III Ejército la víspera de la invasión aliada de Francia en 1944, durante la Segunda Guerra Mundial.

Para ello, la presente investigación se enmarca, por un lado, en las principales teorías y enfoques del liderazgo y del papel que juega la comunicación en ellas, y, por otro, en los rasgos genéricos del discurso que es objeto de estudio: la arenga militar. Respecto a la parte empírica, el autor lleva a cabo un análisis semántico-pragmático de la citada alocución, para, posteriormente, extraer algunas conclusiones acerca de las características que hacen eficaz el discurso militar y, por otro, determinar la vigencia o

cabida en los ejércitos actuales, tanto del tipo de liderazgo ejercido por Patton a través de su oratoria, como del propio estilo comunicativo del general.

3. Metodología

La naturaleza eminentemente persuasiva del género en el que se inserta el famoso discurso dirigido por el general Patton al III Ejército el 5 de junio de 1944, la arenga militar, ha hecho que tradicionalmente los estudios sobre las exhortaciones a las tropas se hayan basado en la retórica clásica, desde el trabajo pionero de J. Albertus (1908) hasta investigaciones más recientes como las de Iglesias Zoido (2008) o Yellin (2008).

Si bien, como apunta Chico Rico (1987: 53), la teoría retórica clásica se puede considerar como un importante antecedente de los modelos lingüísticos/pragmático-textuales actuales, es preciso reconocer que sus reflexiones estaban más orientadas a dar indicaciones para la elaboración de piezas oratorias eficaces que a fijar criterios para el análisis de discursos ya elaborados y pronunciados. Por dicha razón, el discurso que es objeto de estudio de este Trabajo de Fin de Grado se va a llevar a cabo a través de una metodología más hermenéutica, el análisis del discurso (Lozano; Peña Marín; Abril, 2004), concretamente, de su enfoque semántico-pragmático. Este combina el interés por los elementos pragmáticos de los estudios retóricos grecolatinos, ya que “le interesa una visión del discurso desde fuera, en el contexto, en la situación, es decir, en un evento de comunicación, donde se entablan unas relaciones entre los interlocutores, que son las que determinan en gran parte el contenido y las formas de los mensajes” (Molero de Cabeza; Cabeza, 2007: 203), y los procesos de naturaleza retórica que hacen posible que los significados de la lengua se transformen en significaciones contextualizadas en el discurso”, con el análisis semántico, que tiene en cuenta los elementos lingüísticos que lo constituyen.

Como se verá en el epígrafe correspondiente, los elementos pragmáticos que se examinan son el emisor, el contexto, la audiencia y el propósito del discurso. Respecto a los semánticos, son objeto de estudio los tópicos, la estructura interna, el léxico y las estrategias discursivas, en este caso, las pruebas o argumentos y las figuras retóricas. Aunque para la selección de unos y otros se ha tenido en cuenta la sistematización realizada por Molero de Cabeza y Cabeza (2007), para el análisis propiamente dicho también se han utilizado las herramientas metodológicas de la retórica de Aristóteles (1999), las consideraciones sobre el léxico como recurso argumentativo contenidas en la obra de Fuentes Rodríguez y Alcaide Lara (2007) o la clasificación de figuras retóricas y tropos de Kurt Spang (2005).

4. Comunicación y liderazgo

4.1. Noción de liderazgo y de líder

El liderazgo es un fenómeno universal, si bien los patrones de comportamiento considerados aceptables en los líderes difieren de un momento a otro, de una situación a otra y de una cultura a otra (Bass; Stogdill, 1990: 21). El liderazgo es un fenómeno grupal, en el que se dan estructuras y procesos en un mismo tiempo y espacio para la

consecución de unos objetivos. Suele ir asociado a los grupos formales y a las organizaciones, pero también se encuentra en los grupos más informales, en los que, con frecuencia, dicho liderazgo surge de manera informal (García, 1998: 283). Lo que es innegable es que no hay una única forma de ejercer el liderazgo, ni tampoco existe un único enfoque de análisis. La elección de la definición de liderazgo y, por lo tanto, del enfoque de su estudio, dependerá de los aspectos metodológicos y sustantivos en los que el investigador esté interesado. Pero, en cualquier caso, siempre implicará un proceso de influencia entre el líder y sus seguidores (García, 1998: 285).

En este sentido, Yukl (2010) define el liderazgo como un proceso en el que una persona ejerce influencia sobre otras para dirigir, estructurar y facilitar las actividades y relaciones dentro de un grupo u organización formal o informal. Hollander (2012), por su parte, lo entiende como un proceso de influencia entre el líder y sus seguidores que tiene como fin conseguir las metas de un grupo, una organización o una sociedad.

De estas definiciones se extrae que el liderazgo no es una característica estática que reside únicamente en el líder, sino un proceso que tiene lugar a lo largo del tiempo, y en el que están implicados de forma interactiva el líder, los seguidores y la situación en la que se ejerce dicho liderazgo. En este proceso se da una influencia interpersonal entre los actores orientada a la consecución de objetivos mediante la comunicación (Yukl, 2010). Dentro del liderazgo, la comunicación también obedece a estructuras y procesos. Las primeras son impuestas por las normas, la cultura, el estatus, la posición social, los roles o la jerarquía; mientras que los segundos están relacionados con la cooperación del grupo, la cohesión y confianza, la socialización y la evolución grupal.

El líder es, por lo tanto, un gestor del cambio, y su liderazgo, para ser eficaz, debe ser un liderazgo adaptativo, en el que este sepa adaptarse a la situación para llevar al grupo a la consecución de sus metas. Con dicho fin, tendrá que valorar factores como la misión, los objetivos o el nivel de desarrollo grupal.

4.2. Enfoques teóricos en el estudio del liderazgo

Como se ha apuntado, en el estudio del liderazgo caben numerosos enfoques. Estos dependen, fundamentalmente, de los factores a los que se dé protagonismo en el análisis del proceso de liderazgo. Así, se distinguen dos tipos de enfoques principales: los clásicos y las teorías actuales.

Dentro de los enfoques clásicos, se encuentran las teorías centradas en el líder, las centradas en los seguidores, los enfoques contingentes, y las teorías basadas en la interacción líder-seguidores. En las primeras, en las que prevalecen los rasgos, las cualidades innatas, los factores cognitivos y la conducta del líder, la comunicación apenas tiene relevancia, ya que todo el protagonismo recae sobre aquel. Por otro lado, en los enfoques centrados en los seguidores, la legitimidad del líder depende de la percepción que estos tienen de él. Comprende dos corrientes: la débil (el liderazgo es una estructura de conocimiento mantenida en la memoria), y la fuerte (el liderazgo como construcción social). En este caso, la comunicación tampoco es objeto de estudio, pues al tratar el liderazgo unilateralmente desde la perspectiva de los seguidores, el proceso comunicativo no tiene un papel relevante.

El enfoque contingente, por su parte, se centra en el contexto y la situación en los que se ejerce el liderazgo. Dentro de él, se distinguen varias teorías y modelos, tales

como el “Continuo de la Conducta del Liderazgo”, de Tannenbaum Schmidt; el modelo de Contingencia de Fiedler; la Teoría del camino-meta de House; el Modelo Normativo de Toma de Decisiones de Vroom y Yetton, o la Teoría del Liderazgo Situacional de Hersey y Blanchard. En ellos, la comunicación, si bien si se tiene en cuenta, resulta una realidad secundaria.

Por último, en los enfoques centrados en la interacción líder-seguidores, que son los que resultan de mayor interés en el presente trabajo, la comunicación (tanto verbal como no verbal) es fundamental, puesto que dicha interacción se da por medio de ella. Estos enfoques son: la teoría del crédito idiosincrático, el modelo transaccional y la teoría del intercambio líder-miembro.

Según la teoría del crédito idiosincrático, la relación de liderazgo se construye a lo largo del tiempo, de forma que un líder recién llegado, aún no goza del estatus suficiente para poder ejercer influencia. No obstante, a medida que va demostrando su eficacia, gana crédito y estatus para influir sobre el grupo. En consecuencia, este liderazgo no solo no es unidireccional, sino que, además, implica un intercambio de influencia entre el líder y sus seguidores. En cuanto al modelo transaccional, postula que es el resultado de la interacción, en forma de transacciones, entre el líder y los seguidores. Así, el líder estructura el grupo, desarrolla sus normas y motiva a los seguidores, para crear intercambios justos y clarificar beneficios y responsabilidades mutuas. Por su parte, en la teoría del intercambio líder-miembro, el líder tiende a centrarse en pequeños grupos (endogrupos) dentro del grupo común (exogrupo). Debe tender a potenciarlos al máximo, haciéndolos cada vez mayores, hasta que desaparezca el exogrupo y, por ende, las diferencias que existen entre sus miembros. En esta labor, la comunicación juega un rol principal, y la forma en la que el líder se comunica con sus seguidores es parte fundamental de dicho liderazgo. En consecuencia, según esta teoría, la manera en que los seguidores perciben al líder depende no solo de su trayectoria profesional, sino también de su gestión del grupo por medio de la comunicación. Las arengas del líder pueden provocar, en este sentido, el denominado “efecto Pigmalión”: el incremento de sus expectativas acerca de un grupo puede hacer que sus miembros también creen más en sí mismos y se esfuercen más en la consecución de los objetivos.

Por último, en lo que respecta a las teorías actuales, destaca la figura de Yukl (2010: 1-22), y su modelo tridimensional de liderazgo (conductas centradas en la tarea, en la relación y en el cambio), y los “nuevos” liderazgos: carismático (House; Howell, 1992: 83), transformacional, auténtico, ético y superliderazgo (Bass, Stodgill 1990: 39).

4.3. El papel de la comunicación en el liderazgo militar

Si bien, como se acaba de apuntar, no todos los enfoques teóricos del liderazgo confieren a la comunicación el mismo protagonismo, en cualquier grupo u organización, esta cumple con dos funciones principales: informativa-organizacional y motivadora-inspiradora (Lewinska, 2015: 44). La primera se canaliza a través de un sistema complejo de flujos de documentación y distribución formal de mensajes necesarios (Filipiak, 2004: 144-145), mientras que la segunda se da a través de actividades menos estructuradas, dentro de las competencias propias de departamentos como recursos humanos, asuntos públicos y oficinas de comunicación y prensa. Si consideramos el ejército como organización, la función predominante es la informativa-organizacional, sin embargo, tomándolo como grupo de individuos comandados por un líder, la función

decisiva es la motivadora-inspiradora. No obstante, se puede dar la situación en la que el jefe de una unidad no sea el líder del grupo de individuos que la componen, sino un mero gestor dedicado a la coordinación de la ejecución del trabajo. En ese caso, la función motivadora-inspiradora recaería sobre los líderes intermedios (Lewinska, 2015: 46).

Dado que el objetivo del liderazgo es “influnciar a los demás con intención de cambiar su actitud y valores” (Aponowicz, 1961:72), y la comunicación, en la citada función motivadora-inspiradora, persigue “el conformado, modificación o intercambio continuo y dinámico de conocimiento, posturas y comportamientos encaminados a las direcciones en conjunción con los valores e intereses de los sujetos que establecen relaciones mutuas” (Filipiak, 2004: 18), esta última supone un elemento indispensable para el liderazgo militar, ya que solo a través de una comunicación eficaz el líder puede lograr la obediencia, la lealtad, el respeto y la confianza necesarios para el ejercicio del mando sobre sus subordinados/seguidores.

4.4. El liderazgo del general Patton

Según las teorías expuestas, el liderazgo ejercido por el general Patton se situaría entre el del crédito idiosincrático y el transaccional. Siendo como fue un líder designado por la jerarquía, como suele ser frecuente en la institución militar, el apoyo recibido del grupo y su influencia sobre él dependió, en primer lugar, del crédito idiosincrático acumulado, es decir, de la competencia y el éxito profesional que alcanzó con el paso del tiempo (Hollander, 2012: 11). En un primer momento, George Smith Patton Jr., como mero oficial de Caballería, se ganó una reputación a través de acciones militares como las de México o la Primera Guerra Mundial, en las que demostró que estaba dispuesto a ocupar la primera línea de combate. Esta condición de bravo soldado se consolidó durante la Segunda Guerra Mundial, en la que logró un gran éxito en la mayoría de las batallas contra los alemanes, lo que granjeó el apoyo incondicional no solo de sus soldados, sino también de sus jefes. Esta brillante trayectoria militar le otorgó el estatus necesario para, como se verá durante el análisis de discurso, utilizar su propio *ethos* para persuadir al auditorio que le escuchaba la víspera del Día D.

Sin embargo, la citada influencia de Patton sobre sus tropas también varió a lo largo de su carrera, pues, como señala Hollander (2012: 3), el liderazgo transaccional es dinámico, evolutivo y variable. Así, a medida que aquel ganaba batallas, lograba el respeto y la lealtad de sus hombres, pero conforme su comportamiento resultaba más errático y excéntrico (finales de 1944 y 1945), iba perdiendo esa confianza que habían depositado en él sus mandos y subordinados. Respecto a los intercambios realizados con sus seguidores, estos estuvieron basados en las responsabilidades individuales de cada soldado para con el grupo, que se encargó de transmitirles a través de un estilo comunicativo propio.

5. El discurso de la guerra: la arenga militar

Aunque se puede afirmar que la arenga militar existe desde que hay tropas comandadas por un líder, quien se dirige a ellas con el fin de infundirles valor para la batalla; y como indica Cebeira (2002), el estudio de la preceptiva oratoria ha sido de

gran importancia para el arte militar de todos los tiempos, por cuanto su hábil manejo significa obtener un ascendiente sobre la conducta de otros individuos, el abordaje académico de este género a lo largo de la historia ha sido escaso, puesto que, como sentencia Iglesias Zoido (2008: 19), “han sido sistemáticamente dejadas de lado por su naturaleza en apariencia más simple y repetitiva”.

Sin embargo, a comienzos del siglo XX, autores como Theodore Burgess (1902) o Albertus (1908) ya reconocen su importancia científica, y recientemente, como apunta de nuevo Iglesias Zoido (2010: 91), puede hablarse de un resurgir del interés por el estudio de la arenga militar, a la luz de las obras publicadas por Yellin (2008), Miller (2008, 2010), Inglis (2008) o Thompson (2009). Dichos trabajos giran en torno a dos grandes líneas de investigación: una de índole académica, centrada en el estudio retórico de la arenga historiográfica, y otra eminentemente divulgativa, que dirige su atención al papel de la exhortación militar en la historia. En la presente memoria, se entrelazan ambas líneas, ya que, en el análisis del discurso de Patton, no solo se atiende al modo en el que este expresa sus ideas, sino también a la importancia histórica de sus palabras.

De acuerdo con los autores de la primera línea de investigación, podemos situar los orígenes de la arenga militar en la antigua Grecia. Algunos de los rasgos que se extraen de los tratados clásicos de preceptiva militar de Onasandro, Vegetio, Frontino y Polieno analizados por Paniagua Aguilar (2007) y que tienen aplicación a nuestro caso de estudio son los siguientes: es una producción oral circunscrita al ámbito del general como líder del ejército; su objetivo es la creación o consolidación de estados de opinión que se traducen en estados de ánimo, por lo que aquel tiene que disponer de aptitudes retóricas que le permitan articular satisfactoriamente una arenga adecuada a cada situación; y, debido a su eminente naturaleza persuasiva, cumple con una función enardecedora y estimuladora antes de la batalla, y reparadora tras la derrota.

Por su parte, J. Albertus, en su estudio de las arengas grecolatinas, desde Tucídides hasta Casiodoro, destaca la presencia en ellas de seis núcleos argumentativos que, como se verá, también se advierten en gran medida en la alocución pattoniana: el comportamiento de los antepasados y de la patria en ocasiones previas, el llevar a cabo una acción acorde con la divinidad, los beneficios de la contienda tanto para el individuo como para la comunidad, la posibilidad y facilidad de conseguir la victoria gracias a la superioridad numérica del ejército propio, a la experiencia, al armamento o a la posición estratégica, los motivos éticos de exhortación, y la deshonra que la derrota puede provocar en los familiares en caso de ser derrotados (cit. en Iglesias, 2008: 23).

6. Análisis del discurso

El análisis del discurso original (en inglés) pronunciado por el general Patton la víspera de Desembarco de Normandía ha requerido de una gran flexibilidad y libertad de traducción. Estas han descansado, no obstante, en el profundo conocimiento de la situación comunicativa y del emisor adquirido durante las horas de trabajo previas a la redacción de la memoria (al respecto, consulté los anexos 2 y 3). De otra manera, el estudio no habría reflejado la realidad que trataba de plasmar su autor. Además, a la hora de llevar a cabo dicha tarea, ha sido imprescindible no caer en el error de juzgar sus palabras desde una perspectiva actual, parcial y sesgada, ya que tal actitud habría tirado por tierra todo el trabajo de análisis y contextualización, al ofrecer una visión personal del asunto, que, desde luego, no es lo que se buscaba.

Conforme al enfoque semántico-pragmático del análisis del discurso explicado en el epígrafe metodológico, a continuación, se examinan los dos componentes que configuran tal enfoque. En primera instancia, el pragmático o interactivo, es decir, el que “tiene que ver con los participantes y con el contexto o la situación en la que se produce el discurso”. El discurso, con todas sus luces y sus sombras, no se entiende, como se verá, fuera del contexto del asalto inminente a las playas de Normandía, donde miles de soldados aliados hallarían gloriosa muerte luchando por sus ideales, su bandera, la libertad, y, sobre todo, por el compañero que luchaba al lado. Su agresividad y dureza tienen cabida, pues, en tanto que el emisor, Patton, sabía perfectamente que gran parte de aquellos a los que dedicaba sus palabras morirían en pocos días. Era, pues, necesario sacar lo mejor de ellos en combate, a fin de lograr cumplir la misión. Y, en segundo término, el semántico, “que está referido a la información contenida en el discurso, es decir, a la información que está referida a los lectores o receptores: lo que se dice (y no se dice o se calla) y cómo se dice” (Molero de Cabeza; Cabeza, 2007: 206). En el estudio de ambos componentes se advertirá el particular uso de la oratoria que hace Patton para ejercer los tipos de liderazgo que se le han atribuido previamente.

6.1. Análisis pragmático

El análisis pragmático incluye el estudio del emisor y su propósito o intención, el contexto o situación comunicativa y la audiencia.

6.1.1. El emisor

El orador es el laureado general Patton, cuya fama le precede en la víspera del Día D no solo entre las tropas aliadas, sino también entre las enemigas. A pesar de que, como se ha apuntado en la introducción, en la intimidad del hogar y en privado, se mostraba como un hombre sensible, profundamente religioso y familiar, apasionado de la poesía y las artes; de puertas afuera de su despacho y, sobre todo, en el campo de batalla, representaba el paradigma del perfecto militar y guerrero: luchador, despiadado, sanguinario y temido por sus enemigos; y justo en el trato, duro en la instrucción y leal a sus subordinados. Esta segunda faceta de su personalidad es la que se advierte en el discurso.

6.1.2. El contexto

El discurso tiene lugar en Inglaterra, el 5 de junio de 1944, el día anterior al desembarco de Normandía. A diferencia de las arengas previas a los combates en Sicilia y en el norte de África, el general George S. Patton Jr. cambia el habitual Jeep por un Mercedes negro. De esta manera, convierte su alocución en un multitudinario acto de gala, al tiempo que deja patente la capacidad aliada, su abundancia de medios y la proximidad de la victoria definitiva, lo que sin duda refuerza la moral de la tropa.

6.1.3. La audiencia

La audiencia del discurso está compuesta por jóvenes norteamericanos bien instruidos, pero sin experiencia en el combate. Todos son soldados ansiosos por luchar,

con unos fuertes valores militares, y la firme convicción de que la causa es justa, pero sin haber tenido contacto con la dureza real de la contienda.

6.1.4. El propósito

Este discurso tiene, como cualquier arenga, un marcado carácter persuasivo. El general Patton, consciente de la juventud e inexperiencia de los soldados que integran el III Ejército, trata de motivarles para que, superando el miedo natural, cumplan con su misión. Su objetivo es infundir en los soldados que tiene delante, recién llegados de Estados Unidos y desconocedores de la realidad de la guerra, el valor y el ardor guerrero necesarios para acometer la que sería la mayor invasión anfibia hasta la fecha. Para ello, en su discurso, el orador apela a una serie de valores que, según él, marcan la diferencia entre cualquier otra persona y un soldado americano.

6.2. Análisis semántico

Dentro del análisis semántico, se estudian los llamados tópicos o temas, es decir, los núcleos de significado o ideas más importantes sobre las que insiste el emisor; la estructura interna que adoptan y que determinan el tipo de discurso persuasivo de que se trata; el léxico y las estrategias discursivas, “concebidas como el conjunto de mecanismos o recursos lingüísticos que ejecuta el emisor para el logro de unos objetivos específicos, en determinadas condiciones contextuales” (Molero de Cabeza; Cabeza, 2007: 206).

6.2.1. Los tópicos y sus correspondientes núcleos argumentativos

El discurso de Patton gira fundamentalmente en torno a tres valores de los que quiere que se impregnen sus hombres para la consecución de la misión. Dichos tópicos, que están relacionados con algunos de los núcleos argumentativos de Albertus citados en el epígrafe 5; conforman su ideal del perfecto militar y guerrero y son la base sobre la que se asienta su liderazgo. Mediante un lenguaje duro, claro y directo, ensalza dichas cualidades y desprecia sus contrarias, impropias, según él, de un militar en combate. Estas son:

a) Patriotismo

El patriotismo es el motivo principal detrás del alistamiento de miles de jóvenes americanos durante la Segunda Guerra Mundial. Se alistan para defender a su patria de la amenaza extranjera que supone la Alemania nazi. Por eso, la idea básica que quiere transmitirles Patton es que para ser unos buenos americanos deben luchar, y luchar con bravura y fiereza. Este valor se corresponde, por una parte, con el núcleo argumentativo del comportamiento de los antepasados y de la patria en ocasiones previas, y puede verse, por ejemplo, en la siguiente afirmación: “Americans love to fight, traditionally. All real Americans love the sting and clash of battle”/ “A los americanos, tradicionalmente, les encanta luchar. Todos los americanos de verdad aman el fragor de la batalla”. Y, por la otra, con el de los beneficios de la contienda tanto para el individuo como para la comunidad, como en este ejemplo:

“You are here today for three reasons. First, because you are here to defend your homes and your loved ones. Second, you are here for your own self respect, because you would not want to be anywhere else. Third, you are here because you are real men and all real men like to fight.

“Estáis aquí hoy por tres razones. Primero, porque estáis aquí para defender vuestros hogares y a vuestros seres queridos. Segundo, estáis aquí por el respeto que os respetáis a vosotros mismos, porque no querríais estar en ningún otro lugar. Tercero, porque sois verdaderos hombres, y a los hombres de verdad les gusta luchar”.

b) Compañerismo

En cualquier guerra, en última instancia, cada hombre lucha por el hombre que tiene al lado; por el hombre que lucha junto a él y que, llegado el momento, daría la vida por salvar la suya. El compañerismo, incluido dentro del núcleo argumentativo de Albertus de los motivos éticos de la exhortación, es un valor que, según Patton, no deben olvidar sus soldados en el fragor de la batalla. De este modo, a lo largo de todo el discurso les recuerda que todos los hombres son importantes, y deben estar a la altura de su puesto, y del de sus compañeros. Conforme a la teoría de liderazgo del intercambio líder-seguidores, compara el ejército con un equipo deportivo, y pone a todos al mismo nivel, para potenciar el endogrupo y eliminar las diferencias entre sus miembros:

“An Army is a team. It lives, sleeps, eats, and fights as a team. This individual heroic stuff is pure horse shit”. / “Un ejército es un equipo. Vive, duerme, come y lucha como un equipo. Esas cosas del heroísmo individual son pura mierda de caballo”.

“All of the real heroes are not storybook combat fighters, either. Every single man in this Army plays a vital role. Don't ever let up. Don't ever think that your job is unimportant. Every man has a job to do and he must do it. Every man is a vital link in the great chain”. / “Todos los héroes de verdad tampoco son luchadores de libro. Cada hombre en este ejército juega un rol vital. Nunca os desaniméis. Nunca penséis que vuestro trabajo no es importante. Todos los hombres tienen un trabajo que hacer. Todo hombre es un eslabón vital de la gran cadena”.

c) Valor

Como componente intrínseco de la hombría, el valor es necesario para cualquier soldado. Patton rechaza radicalmente la cobardía, pues es impropia de los verdaderos hombres, de los verdaderos soldados, y de los verdaderos americanos. En este sentido, también intenta infundir en sus hombres confianza en sí mismos y en su propio valor, haciéndoles saber que confía en ellos. Este valor aparece vinculado, en ocasiones, con el núcleo argumentativo de la deshonra que la derrota puede provocar en los familiares en caso de ser derrotados. He aquí un ejemplo: “Americans love a winner. Americans will not tolerate a loser. Americans despise cowards. Americans play to win all of the time”./ “Los americanos aman al ganador. Los americanos no tolerarán a un perdedor. Los americanos desprecian a los cobardes. Los americanos juegan siempre para ganar”.

6.2.2. La estructura del discurso

El discurso pronunciado por Patton ante los miembros del III Ejército el día anterior al Desembarco de Normandía presenta una evidente estructura argumentativa tripartita. En él podemos encontrar una primera parte, la introducción, que el general aprovecha para, en la línea de la *captatio benevolentia* del *exordio* clásico, captar la atención de la audiencia y ganar su favor. Desde el comienzo, con el “Be seated” / “Estad sentados”, Patton interpela al público, y llama su atención. Les “concede” esa relajación que propicia un clima de confianza y cercanía entre el líder y sus seguidores, que después refuerza, al exponerles las razones de su presencia allí, haciendo referencia a la condición de americanos que comparten.

En el cuerpo del discurso, que se correspondería con la *narratio* y *argumentatio*, el general Patton despliega su arsenal de argumentos para motivar a sus hombres. Como se expondrá más adelante en el apartado de las pruebas retóricas, las principales son las emocionales, que no solo ocupan esta parte del desarrollo de la argumentación, sino que también están muy presentes en la *peroratio* o conclusión, que contiene la llamada a la acción propia de todo discurso persuasivo.

En esta última parte, y apoyándose en los argumentos anteriormente expuestos, Patton insta al público a actuar. El orador aprovecha su última oportunidad para que el III Ejército por él comandado y formado por soldados bisoños sin experiencia en el combate, luche con la determinación de un ejército veterano, y acometa con bravura la acción resolutiva que tiene ante sí: el desembarco en las playas normandas.

La exclamación “You are ready!” / “¡Estáis preparados!” se puede considerar como la introducción a la llamada a la acción. En ella, Patton descarga toda su fuerza emotiva para infundir valor en sus hombres, reforzar su liderazgo y la confianza que tienen en él y desautorizar al enemigo:

“Sure, we want to go home. We want this war over with. The quickest way to get it over with is to go get the bastards who started it. The quicker they are whipped, the quicker we can go home. The shortest way home is through Berlin and Tokyo. And when we get to Berlin, I am personally going to shoot that paper hanging son-of-a-bitch Hitler. Just like I’d shoot a snake!”

“Claro, todos queremos volver a casa. Queremos que termine esta guerra. La forma más rápida de acabarla es pillar a los bastardos que la empezaron. Cuanto antes sean azotados, antes podremos volvernos a casa. El camino más corto a casa pasa por Berlín y Tokio. Y cuando lleguemos a Berlín, yo personalmente voy a disparar a ese monigote hijo de puta de Hitler, tal como le dispararía a una serpiente”.

Los párrafos 11, 12 y 13, los más agresivos, sin duda, de todo el discurso, constituyen el cuerpo de dicha interpelación:

“We’re not going to just shoot the sons-of-bitches, we’re going to rip out their living Goddamned guts and use them to grease the treads of our tanks. We’re going to murder those lousy Hun cocksuckers by the bushel-fucking-basket. War is a bloody, killing business. You’ve got to spill their blood, or they will spill yours. Rip them up the belly. Shoot them in the guts. When shells are hitting all around you and you wipe the dirt off your face and realize that instead of dirt it’s the blood and guts of what once was your best friend beside you, you’ll know what to do!”

“No solo vamos a disparar a esos hijos de puta, vamos a sacarles las malditas entrañas en vida y a usarlas para engrasar las cadenas de nuestros carros. Vamos a asesinar a esos malditos herejes chupapollas. La guerra es un sangriento asunto que va de matar. Tenéis que desparramar su sangre, o ellos lo harán con la vuestra. Rajadles el ombligo, disparadles en las entrañas. Cuando las balas estén lloviendo a vuestro alrededor, os sacudáis la mugre de la cara y os deis cuenta de que en vez de ser mugre es la sangre y las vísceras de lo que una vez fue el amigo que estaba a vuestro lado, ¡sabréis qué hacer!”

No resulta difícil imaginarse la escena: un Patton exaltado, frente al III Ejército al completo vitoreándole y escuchando cada palabra con un ardor extraordinario. Es en este momento en el que el general —y él lo sabe muy bien— logra transmitir toda la ferocidad a sus interlocutores. Es el momento en el que les hace desear estar en combate en ese mismo instante, y sacar a relucir los valores y sentimientos que ha subrayado durante todo el discurso. Resulta muy evidente el empleo de palabras malsonantes que, como se insistirá en el siguiente epígrafe dedicado al léxico, le ponen en el mismo plano que a sus hombres, transmitiendo la cercanía de un soldado más. Él es el jefe, pero lo es porque ha destacado entre sus iguales (el resto de militares) como un soldado ejemplar y ha adquirido en cada batalla crédito idiosincrático.

Por último, dentro de la llamada a la acción y tras ese párrafo que constituye el *climax* del discurso, Patton también incluye unas últimas palabras que puedan proyectar a sus hombres más allá del combate del día siguiente. En este caso, como líder, apela a los sentimientos de orgullo y dignidad que profesarán en el futuro, tras haber luchado a su lado:

“There is one great thing that you men will all be able to say after this war is over and you are home once again. You may be thankful that twenty years from now when you are sitting by the fireplace with your grandson on your knee and he asks you what you did in the great World War II, you WON'T have to cough, shift him to the other knee and say, ‘Well, your Granddaddy shoveled shit in Louisiana.’ No, Sir, you can look him straight in the eye and say, ‘Son, your Granddaddy rode with the Great Third Army and a Son-of-a- Goddamned-Bitch named Georgie Patton!”

“Hay una cosa realmente grande que todos vosotros, señores, seréis capaces de decir una vez haya terminado esta guerra y estéis de nuevo en casa. Podréis sentirlos agradecidos si de aquí a veinte años, cuando estéis sentados frente a la chimenea con vuestro nieto en la rodilla y este os pregunte qué hicisteis en la II Guerra Mundial. No tendréis que carraspear, ponerle en la otra rodilla, y decirle. “Bueno, tu abuelito paleaba estiércol en Luisiana”. No, señor, podréis mirarle fijamente a los ojos y decirle: “Hijo, ¡tu abuelito cabalgó con el gran III Ejército y con un hijo de la grandísima puta llamado Georgie Patton!”

6.2.3. El léxico

El general Patton no se preparaba los discursos. No leía guiones ni fichas, sino que improvisaba, de ahí que, como ya se ha comentado, no se hayan conservado la mayoría de sus alocuciones. Para poder improvisar ante sus tropas se valía de sus propias experiencias en Nuevo México, Verdún, Túnez o Sicilia. Sus discursos eran, por lo tanto, directos, sinceros y personales, pero también estaban llenos de palabras

malsonantes, blasfemias e irreverencias. Él mismo defendía así en una carta privada a su esposa la conveniencia de emplear dicho léxico en el ejercicio diario del mando (D'Este, 1996: 261): “It may not sound nice to some bunch of little old ladies at an afternoon tea party, but it helps my soldiers to remember. You can't run an army without profanity; and it has to be eloquent profanity”. / “Puede que no le suene bien a un puñado de ancianitas en una fiesta del té por la tarde, pero ayuda a mis soldados a recordar. No puedes mandar un ejército sin blasfemias, y deben ser blasfemias elocuentes”.

Teniendo en cuenta que “las palabras en sí mismas no tienen marcada la carga argumentativa, y que cualquier elemento puede tenerla en determinados contextos y situaciones [...], debido a la capacidad de sugerir y poner en marcha las operaciones inferenciales necesarias para asegurar su interpretabilidad” (Fuentes Rodríguez; Alcaide Lara, 2007: 15), el lenguaje coloquial y malsonante empleado por Patton en su discurso ante el III Ejército, además de poner de relieve su carismática personalidad y su manera de entender el liderazgo a través de la palabra, adquiere una gran fuerza argumentativa y cumple dos funciones principales: la primera es derribar el muro entre el generalato y la tropa. Empleando este léxico, el general huye de formalismos y rigideces y se muestra cercano a su público objetivo. Les habla de soldado a soldado. Por ejemplo: “I don't give a fuck for a man who's not always on his toes” / “No doy un duro por el hombre que no está siempre alerta”.

Respecto a la segunda función, el lenguaje blasfemo forma parte de la estrategia persuasiva del *pathos* y el *ethos* aristotélicos, que se explicarán en el siguiente apartado. Patton utiliza un léxico degradado en su afán de infundir en sus hombres, mediante argumentos emocionales, valor y confianza en la victoria; y con la misma intención ataca con insultos e improperios el honor y la integridad de sus enemigos, es decir, su *ethos*. Recordamos aquí el ejemplo recogido en el apartado de la estructura del discurso: “We're not going to just shoot the sons-of-bitches, we're going to rip out their living Goddamned guts and use them to grease the treads of our tanks. We're going to murder those lousy Hun cocksuckers by the bushel-fucking-basket”. / “No solo vamos a disparar a esos hijos de puta, vamos a sacarles las malditas entrañas en vida y a usarlas para engrasar las cadenas de nuestros carros. Vamos a asesinar a esos malditos herejes chupapollas”.

6.2.4. Estrategias discursivas

Las estrategias discursivas que emplea Patton en este discurso se derivan del carácter retórico de la propia alocución y van encaminadas, como ya se ha mencionado, a mover al público a la acción, a persuadirles de la necesidad de que al día siguiente deben luchar sin temor a la muerte para lograr la victoria ante el enemigo. Siguiendo los preceptos de la retórica aristotélica, a continuación, se examinan las dos principales estrategias persuasivas utilizadas: las pruebas o argumentos retóricos, y las figuras retóricas.

Las pruebas retóricas

Aristóteles, en su obra *Retórica*, señala que existen dos tipos de argumentos: “unos no obedecen al arte y otros sí”. El filósofo griego denomina argumentos inartísticos a “cuantos no nos procuramos nosotros, sino que nos vienen dados (testigos, confesiones bajo tortura, contratos y todas las cosas de ese tipo”, mientras que los

argumentos artísticos o que obedecen al arte “son los que se pueden preparar con método y gracias a nuestra iniciativa”. Estos últimos, Aristóteles los subdivide, a su vez, en otros tres tipos: los que se basan en la personalidad o *ethos* de quien habla, los que consisten en disponer de cierta manera al oyente a través del *pathos* o la moción de los sentimientos o las pasiones, y los que basan su efectividad en el propio discurso, en el *logos*, al mostrar o aparentar que muestran algo (I 2, 1355 b35-1356 a 4, 1999). El general Patton, en su objetivo de arengar y motivar a sus tropas para entrar en combate con fiereza, apela a los tres tipos de pruebas artísticas¹: su propio carácter, y los sentimientos y la razón de la audiencia.

El *ethos* es, para Aristóteles, la prueba más importante para persuadir. Si el orador, a través del carácter o la personalidad que muestra en el discurso, no es capaz de despertar la confianza en sus oyentes, el resto de su argumentación será en vano. No se debe olvidar que través del discurso el sujeto construye el mundo como objeto, pero también se construye a sí mismo (Greimas, 1976).

En este discurso, Patton comparece, en primer lugar, como un orador digno de fe porque se muestra como un militar competente y experimentado, es decir, demuestra que conoce ampliamente y de primera mano la realidad de la que habla. Habiendo combatido en Nuevo México, en Francia durante la Gran Guerra y, posteriormente, ya en la Segunda Guerra Mundial, en Túnez y en Sicilia, está capacitado para transmitir la realidad de la lucha a los jóvenes inexpertos que forman frente a él. En estos ejemplos en los que alude a los combates en los que ha tomado parte, el general también pone de relieve su liderazgo construido a lo largo del tiempo:

“There are four hundred neatly marked graves somewhere in Sicily, all because one man went to sleep on the job. But they are German graves, because we caught the bastard asleep before they did”/ “Hay cuatrocientas tumbas perfectamente designadas en algún lugar de Sicilia, todas porque un hombre se durmió haciendo su trabajo. Pero son tumbas alemanas, porque pillamos al bastardo antes de que lo hicieran ellos”.

“The kind of man that I want in my command is just like the lieutenant in Libya...”/ “La clase de hombre que quiero bajo mis órdenes es como aquel teniente en Libia...”.

“One of the bravest men that I ever saw was a fellow on top of a telegraph pole in the midst of a furious fire fight in Tunisia” / “Uno de los hombres más valientes que he visto nunca era un colega en lo alto de un poste telegráfico en medio de un furioso tiroteo en Túnez”.

¹ Patton también utiliza alguna prueba inartística. Por ejemplo: “You are not all going to die, only two percent of you right here today would die in a major battle” / “No vais a morir todos, solo el 2% de los hoy aquí presentes morirá en una batalla importante”. El orador, que no es ajeno al profundo miedo a la muerte de los presentes, trata de inspirarles confianza a través de una cifra o dato preexistente del porcentaje de muertos que se dan habitualmente en una batalla. Si ese porcentaje es tan irrisorio, ¿por qué debe tocarles a ellos? A posteriori, se supo que el total de bajas calculado por los aliados era de 2.500 frente a las 4.000 bajas reales que se dieron solo en la zona de desembarco designada como “Omaha”, en la que una de las divisiones americanas perdió al 90% de sus efectivos (BBC, 2014).

Dado que, por su experiencia, Patton se ha visto en muchos momentos previos a entrar en combate, sabe cómo se sienten entonces sus jóvenes soldados; sus inquietudes y sus anhelos, y también sabe que la diferencia entre la vida o la muerte, entre la victoria o la derrota, no es otra que la propia motivación. Por eso, dirige todos sus esfuerzos a elevar la moral de sus tropas. El *pathos* es, por lo tanto, el componente más relevante en su discurso. Trata de conmover a sus interlocutores y predisponerles para el combate a muerte despertando en ellos determinados sentimientos. El comienzo de su intervención es un compendio de argumentos emocionales. Por ejemplo, cita la defensa del hogar y de los seres queridos (uno de los núcleos argumentativos de Albertus ya mencionado), el amor propio o la hombría como motivos para luchar sin tregua contra el enemigo:

“You are here today for three reasons. First, because you are here to defend your homes and your loved ones. Second, you are here for your own self respect, because you would not want to be anywhere else. Third, you are here because you are real men and all real men like to fight”.

“Estáis aquí hoy por tres razones. Primero, porque estáis aquí para defender vuestros hogares y a vuestros seres queridos. Segundo, estáis aquí por el respeto que os respetáis a vosotros mismos, porque no querríais estar en ningún otro lugar. Tercero, porque sois verdaderos hombres, y a los hombres de verdad les gusta luchar”.

Por otra parte, una de las principales pasiones a las que apela el general es a la valentía del soldado, a su capacidad de sobreponerse al miedo natural y de cumplir con su deber. Patton hace saber a sus hombres que no son unos cobardes por sentir ese miedo en el combate, sino que ese sentimiento es muy humano, y de superarlo, puede convertirles en héroes. He aquí unos ejemplos: “The real hero is the man who fights even though he is scared”/ “El verdadero héroe es el hombre que lucha a pesar de estar asustado); o “Yes, every man is scared in his first battle. If he says he’s not, he’s a liar”/ “Sí, todo hombre está asustado en su primera batalla. Y si dice que no, es un mentiroso”. En este segundo caso, al incluir en el discurso la palabra “mentiroso”, ataca directo al honor de quien niegue que siente miedo. De esta forma, convierte algo, a priori inadecuado, como el miedo, en algo normal y común a todos, desde el laureado general hasta el soldado bisoño. En este saco, también están incluidos los alemanes, de quienes dice: “They are not Supermen” /No son súperhombres”. De este modo, citando al famoso superhéroe de la editorial de cómics DC, niega las habilidades especiales del enemigo, para evitar que sientan temor por sus victorias previas o su efectivo material.

Otros dos ejemplos en los que se aprecia cómo el general insta a sus hombres a comportarse como espera de ellos, con coraje y valentía, para imponerse a los alemanes, ejerciendo así el liderazgo propio del intercambio líder-seguidores para lograr el citado “efecto Pigmalion”, serían estos:

“My men don’t surrender, I don’t want to hear of any soldier under my command being captured unless he has been hit. Even if you are hit, you can still fight back. That’s not just bullshit either”./ “Mis hombres no se rinden. No quiero oír nada de ningún soldado

bajo mi mando siendo capturado a menos que le hayan dado. Incluso si os han dado, aún podéis contraatacar. Esto no es ninguna tontería”.

“My men don’t dig foxholes. I don’t want them to. Foxholes only slow up an offensive. Keep moving. And don’t give the enemy time to dig one either. We’ll win this war, but we’ll win it only by fighting and by showing the Germans that we’ve got more guts than they have”. / “Mis hombres no caban pozos de tirador. No quiero que lo hagan. Los pozos de tirador solo frenan la ofensiva. Seguid moviéndolos y no le deis tiempo al enemigo para que cabe ni uno. Ganaremos esta guerra, pero solo podremos hacerlo luchando y enseñándoles a esos alemanes que tenemos más agallas de las que ellos tienen; o de las que nunca tendrán”.

Finalmente, el *logos* del discurso, la llamada a la lógica y la razón, actúa como nexo de unión entre los argumentos éticos y los emocionales. Uno de los mejores ejemplos es el silogismo retórico que se expone a continuación: “We have the finest food, the finest equipment, the best spirit, and the best men in the world” / “Tenemos la mejor comida, el mejor equipamiento, el mejor espíritu y los mejores hombres del mundo”. Como cualquier silogismo retórico, las premisas son verosímiles, es decir, no necesarias, y la conclusión, por lo tanto, también. En este caso, la premisa mayor y la conclusión, además de ser probables, aparecen implícitas. La primera sería que los que tienen los mejores medios materiales y humanos en una guerra son los que ganan, y la segunda que, como ellos son los que se encuentran en dicha situación (premisa menor explícita), serán los vencedores. Es decir, aquí Patton pretende hacer que sus soldados confíen en sus posibilidades mediante el núcleo argumentativo de la facilidad de conseguir la victoria gracias a la superioridad del ejército propio que, en este caso, se concreta en la alimentación y el equipo de combate americanos.

Las figuras retóricas

Finalmente, la alocución de Patton al III Ejército está repleta de figuras retóricas y tropos. Según los clásicos, estos, agrupados en el denominado *ornatus*, no solo tienen como función proporcionar belleza al discurso retórico, sino también dotarlo de una gran fuerza persuasiva. Seguidamente, se comentan algunas de las principales figuras y tropos de los que se sirve el general para arengar a sus hombres, y que singularizan, por lo tanto, su estilo comunicativo.

En primer lugar, y siguiendo la tipología de Spang, destacan las denominadas figuras de repetición, que se caracterizan porque “llaman la atención sobre el elemento repetido y acentúan así su particular relevancia en el contexto informativo” (2005: 216). Dentro de ellas, predominan en este discurso las anáforas y las epíforas, es decir, aquellas figuras en las que la repetición de elementos idénticos o ligeramente modificados se da al principio o al final, respectivamente, de dos o más unidades sintácticas o métricas seguidas. He aquí algunos ejemplos de anáforas:

[1] “Don’t ever let up. Don’t ever think that your job is unimportant”./”Nunca cejéis, nunca penséis que vuestro trabajo no es importante”.

[2] “by God, I actually pity those poor sons-of-bitches we’re going up against. By God, I do”/”por Dios, en realidad me dan pena esos pobres hijos de perra contra los que vamos, por Dios que sí.

[3] “Americans love a winner. Americans will not tolerate a loser. Americans despise cowards. Americans play to win all of the time”/”Los americanos aman al ganador. Los americanos no tolerarán a un perdedor. Los americanos desprecian a los cobardes. Los americanos juegan siempre para ganar”.

En estos ejemplos, sus frases o proposiciones comienzan con la misma palabra o expresión, que el orador enfatiza para procurar su fácil recuerdo: “nunca”, “por Dios” y “americanos”. En el segundo, además, dicha anáfora se combina con un tropo, la ironía, ya que la expresión coloquial “*by God*”, que sugiere súplica o lástima, se utiliza para expresar lo contrario, que no van a tener piedad del enemigo, al que se le denomina, además, con una palabra malsonante (hijos de perra). De nuevo, la dualidad paradójica del hombre religioso y despiadado. En el caso del tercer ejemplo, la anáfora aparece combinada con una figura de posición, el paralelismo, ya que todas las frases comparten una misma estructura sintáctica, es decir, sus elementos ocupan la misma posición en ellas.

Aunque son menos numerosas, también encontramos algunas epíforas. En el siguiente ejemplo, el general Patton quiere insistir, con su repetición al final de las dos proposiciones, en la virilidad o masculinidad que caracteriza al buen guerrero y que presupone en sus soldados: “Americans pride themselves on being He Men and they ARE He Men”./ “Los americanos se enorgullecen de ser hombres de verdad, “machotes”, y SON hombres de verdad, “machotes”.

Y en este otro, el orador repite hasta en tres ocasiones la palabra you/vosotros, dos al final de dos proposiciones consecutivas y la tercera al comienzo de la siguiente (creando así una anadiplosa), con el fin de hacer ver a sus hombres que los necesita a todos, que cada uno de ellos, con independencia de que sean oficiales, suboficiales o soldados de tropa, es importante para concluir con éxito la misión: “When you, here, everyone of you, were kids, you all”/ “Cuando vosotros, aquí, todos y cada uno de vosotros, erais niños, todos vosotros...”.

Por otra parte, George S. Patton Jr. también utiliza reiteradamente las figuras de amplificación, que son aquellas que tienen como finalidad “presentar un tema implícito o explícito que se amplía, se detalla y matiza a lo largo de la elaboración” (Spang, 2005: 228). Aquí se aprecian comparaciones, antítesis y enumeraciones.

Un ejemplo de las primeras es “The kind of man that I want in my command is just like the lieutenant in Libya...” /La clase de hombre que quiero a mis órdenes es como el teniente en Libia.... Esta es una comparación muy clara entre lo que son sus soldados y lo que él espera de ellos. Otro ejemplo podría ser: “The harder WE push, the

more Germans we will kill. The more Germans we kill, the fewer of our men will be killed”/ “Cuanto más duro vayamos, más alemanes mataremos. Cuantos más alemanes matemos, menos bajas propias sufriremos”. En este último, a la comparación construida como un silogismo retórico se superponen dos figuras más: la anadiplosa, por la repetición de la misma expresión al final de una frase y al comienzo de la siguiente (“The more Germans we kill”); y la antítesis, figura entendida como la confrontación de dos ideas opuestas (a más alemanes muertos, menos americanos muertos).

En el caso de la enumeración, el ejemplo más paradigmático es el ya señalado “We have the finest food, the finest equipment, the best spirit, and the best men in the world” / “Tenemos la mejor comida, el mejor equipo, el mejor espíritu, y los mejores hombres del mundo”). Con esta acumulación de elementos, Patton quiere demostrar la superioridad o la ventaja del ejército americano en muchos aspectos (por eso se trata también de una comparación implícita), para despertar en sus hombres la confianza en la victoria. Tal confianza se subraya también mediante una anáfora (comenzando cada nuevo elemento de la enumeración de la misma forma: The finest/the best).

Por último, abundan en el discurso las metáforas. Como el resto de los tropos, la metáfora supone que “las palabras no se utilizan en su sentido propio, sino en un sentido más o menos alienado, no pertinente”, por lo que demanda la participación co-creativa del receptor para conferirles el significado apropiado al cotexto y realizar una correcta interpretación (Spang, 2005: 253-254). Muchas de las metáforas construidas por Patton resultan, por un lado, hiperbólicas, y, por otro, llevan consigo palabras malsonantes, para ganar en expresividad, según su concepción de la oratoria militar. A continuación, se muestran algunos ejemplos, en los que expone, por este orden, su concepción de la batalla [1] y de cómo ha de comportarse un soldado en ella, estando en continuo movimiento [2] y [3], siempre alerta [4] y no buscando el heroísmo individual [5]:

[1] “Battle is the most magnificent competition in which a human being can indulge”./ “La batalla es la competición más magnífica en la que el ser humano puede disfrutar”.

[2] “My men don’t dig foxholes. I don’t want them to keep moving. And don’t give the enemy time to dig one either”./ Mis hombres no cavan pozos de tirador. No quiero que lo hagan. Seguid moviéndolos. Y no le deis tiempo al enemigo para que los cave.

[3] “We are not interested in holding onto anything, except the enemy’s balls”/ “No estamos interesados en mantener nada, excepto las pelotas del enemigo” (Aquí, además de emplear la grosería para llamar la atención, juega con la polisemia del verbo to hang, para significar, por un lado, mantener la posición, y por otro, sujetar los testículos del enemigo).

[4] “If you’re not alert, sometime, a German son-of-an-asshole-bitch is going to sneak up behind you and beat you to death with a sockful of shit!”/ “Si no estáis alerta, alguna

vez, un alemán hijo de puta gilipollas se va a escurrir detrás de vosotros y a golpearos hasta la muerte con un calcetín lleno de mierda.

[5] “This individual heroic stuff is pure horse shit”/ “Eso del heroísmo individual es pura mierda de caballo”.

7. Conclusiones

El presente Trabajo de Fin de Grado ha tratado de demostrar que el liderazgo militar, sobre todo, el concebido como la interacción entre líder y seguidores, necesita de la comunicación para ser efectivo. La competencia comunicativa resulta fundamental a la hora de liderar tropas de forma óptima. Cualquier jefe militar que aspire a liderar a sus subordinados a través de la palabra, debe, ante todo, conocer a sus hombres, el contexto en el que se desenvuelven como grupo y su intención comunicativa, y en función de todos estos factores y de su propia personalidad, adecuar su oratoria. De otro modo, difícilmente logrará motivar al personal que de él depende para lograr la unión de esfuerzos en pos del fin perseguido.

En el caso que es objeto de estudio, el general Patton utiliza en su discurso los núcleos argumentativos propios de las arengas militares previas a la batalla y un estilo comunicativo lleno de recursos emocionales, palabras malsonantes, expresiones duras y agresivas, y figuras retóricas. Dicho estilo, además de resultar coherente con su carácter guerrero, guarda también una correspondencia con la situación comunicativa en la que se enmarca su alocución, la víspera del decisivo Desembarco de Normandía; con el joven y expectante auditorio al que se dirige y con el liderazgo de crédito idiosincrático y transaccional que ejerce en esos momentos sobre sus hombres; y que gozan de plena vigencia hoy en el Ejército de Tierra, como se demuestra en la competencia profesional que persiguen todos sus miembros no solo a través de cursos, acreditaciones, niveles de idiomas o evaluaciones, sino también de la preparación física, el trabajo diario en el cuartel o durante la instrucción.

El lenguaje agresivo y malsonante de Patton tiene también su lugar en la oratoria militar actual, en particular, en un contexto bélico, en el que el objetivo último es motivar a las tropas. Esta afirmación se apoya, por ejemplo, en el rotundo éxito del general del cuerpo de marines norteamericano James N. Mattis, actualmente, Secretario de Defensa de su país. Apodado “Mad Dog” (perro loco), sus discursos como líder de los marines en Iraq no dejaron indiferente a nadie. En ellos utilizó frases como “The first time you blow someone away is not an insignificant event. That said, there are some assholes in the world that just need to be shot” (“La primera vez que te cargas a alguien no es un evento insignificante. Dicho esto, hay algunos gilipollas en el mundo que simplemente necesitan ser disparados”)²; o también “I come in peace. I didn’t bring artillery. But I’m pleading with you, with tears in my eyes: If you fuck with me, I’ll kill you all” (“Vengo en son de paz. No traje artillería, pero con lágrimas en los ojos os

² Cfr. Szoldra, P. “19 unforgettable quotes from legendary Marine Gen. James ‘Mad Dog’ Mattis”, <http://www.businessinsider.com/general-mattis-best-quotes-2016-11> [Consultado el 26 de junio de 2017].

ruego: Si me jodéis, os mataré a todos”³). No obstante, como ya se ha comentado en el caso del general Patton, la efectividad de este estilo comunicativo dependerá en gran medida del tipo de liderazgo exhibido por el orador, del contenido semántico que desee transmitir a su público y de los factores pragmáticos que rodeen a la pronunciación del discurso.

³ Cfr. Risks, Thomas E. (2006). *Fiasco: The American Military Adventure in Iraq*. Nueva York: Penguin.

Anexos

Anexos

Anexo 1. Discurso original

El discurso de Patton al III Ejército el 5 de junio de 1944 que se transcribe a continuación se ha extraído de la obra de Carlos D'Este (1996: 601-605).

“Be seated

Men, this stuff that some sources sling around about America wanting out of this war, not wanting to fight, is a crock of bullshit. Americans love to fight, traditionally. All real Americans love the sting and clash of battle. You are here today for three reasons. First, because you are here to defend your homes and your loved ones. Second, you are here for your own self respect, because you would not want to be anywhere else. Third, you are here because you are real men and all real men like to fight. When you, here, everyone of you, were kids, you all admired the champion marble player, the fastest runner, the toughest boxer, the big league ball players, and the All-American football players. Americans love a winner. Americans will not tolerate a loser. Americans despise cowards. Americans play to win all of the time. I wouldn't a hoot in hell for a man who lost and laughed. That's why Americans have never lost nor will ever lose a war; for the very idea of losing is hateful to an American.

You are not all going to die, only two percent of you right here today would die in a major battle. Death must not be feared. Death, in time, comes to all men. Yes, every man is scared in his first battle. If he says he's not, he's a liar. Some men are cowards but they fight the same as the brave men or they get the hell slammed out of them watching men fight who are just as scared as they are. The real hero is the man who fights even though he is scared. Some men get over their fright in a minute under fire. For some, it takes an hour. For some, it takes days. But a real man will never let his fear of death overpower his honor, his sense of duty to his country, and his innate manhood. Battle is the most magnificent competition in which a human being can indulge. It brings out all that is best and it removes all that is base. Americans pride themselves on being He Men and they ARE He Men. Remember that the enemy is just as frightened as you are, and probably more so. They are not supermen.

All through your Army careers, you men have bitched about what you call 'chicken shit drilling.' That, like everything else in this Army, has a definite purpose. That purpose is alertness. Alertness must be bred into every soldier. I don't give a fuck for a man who's not always on his toes. You men are veterans or you wouldn't be here. You are ready for what's to come. A man must be alert at all times if he expects to stay alive. If you're not alert, sometime, a German son-of-an-asshole-bitch is going to sneak up behind you and beat you to death with a sockful of shit!

There are four hundred neatly marked graves somewhere in Sicily, all because one man went to sleep on the job. But they are German graves, because we caught the bastard asleep before they did. An Army is a team. It lives, sleeps, eats, and fights as a team. This individual heroic stuff is pure horse shit. The bilious bastards who write that kind of stuff for the Saturday Evening Post don't know any more about real fighting under fire than they know about fucking!

We have the finest food, the finest equipment, the best spirit, and the best men in the world. Why, by God, I actually pity those poor sons-of-bitches we're going up against. By God, I do.

My men don't surrender, I don't want to hear of any soldier under my command being captured unless he has been hit. Even if you are hit, you can still fight back. That's not just bullshit either. The kind of man that I want in my command is just like the lieutenant in Libya, who, with a Luger against his chest, jerked off his helmet, swept the gun aside with one hand, and busted the hell out of the Kraut with his helmet. Then he jumped on the gun and went out and killed another German before they knew what the hell was coming off. And, all of that time, this man had a bullet through a lung. There was a real man!

All of the real heroes are not storybook combat fighters, either. Every single man in this Army plays a vital role. Don't ever let up. Don't ever think that your job is unimportant. Every man has a job to do and he must do it. Every man is a vital link in the great chain. What if every truck driver suddenly decided that he didn't like the whine of those shells overhead, turned yellow, and jumped headlong into a ditch? The cowardly bastard could say, 'Hell, they won't miss me, just one man in thousands.' But, what if every man thought that way? Where in the hell would we be now? What would our country, our loved ones, our homes, even the world, be like? No, Goddamnit, Americans don't think like that. Every man does his job. Every man serves the whole. Every department, every unit, is important in the vast scheme of this war. The ordnance men are needed to supply the guns and machinery of war to keep us rolling. The Quartermaster is needed to bring up food and clothes because where we are going there isn't a hell of a lot to steal. Every last man on K.P. has a job to do, even the one who heats our water to keep us from getting the 'G.I. Shits.'

Each man must not think only of himself, but also of his buddy fighting beside him. We don't want yellow cowards in this Army. They should be killed off like rats. If not, they will go home after this war and breed more cowards. The brave men will breed more brave men. Kill off the Goddamned cowards and we will have a nation of brave men. One of the bravest men that I ever saw was a fellow on top of a telegraph pole in the midst of a furious fire fight in Tunisia. I stopped and asked what the hell he was doing up there at a time like that. He answered, 'Fixing the wire, Sir.' I asked, 'Isn't that a little unhealthy right about now?' He answered, 'Yes, Sir, but the Goddamned wire has to be fixed.' I asked, 'Don't those planes strafing the road bother you?' And he answered, 'No, Sir, but you sure as hell do!' Now, there was a real man. A real soldier. There was a man who devoted all he had to his duty, no matter how seemingly insignificant his duty might appear at the time, no matter how great the odds. And you should have seen those trucks on the road to Tunisia. Those drivers were magnificent. All day and all night they rolled over those son-of-a-bitching roads, never stopping, never faltering from their course, with shells bursting all around them all of the time. We got through on good old American guts. Many of those men drove for over forty consecutive hours. These men weren't combat men, but they were soldiers with a job to do. They did it, and in one hell of a way they did it. They were part of a team. Without team effort, without them, the fight would have been lost. All of the links in the chain pulled together and the chain became unbreakable.⁴

Don't forget, you men don't know that I'm here. No mention of that fact is to be made in any letters. The world is not supposed to know what the hell happened to me.

⁴ El espíritu de equipo también forma parte del Ideario Paracaidista: "El valor individual supone mucho. El valor colectivo y el espíritu de equipo lo pueden todo".

I'm not supposed to be commanding this Army. I'm not even supposed to be here in England. Let the first bastards to find out be the Goddamned Germans. Some day I want to see them raise up on their piss-soaked hind legs and howl, 'Jesus Christ, it's the Goddamned Third Army again and that son-of-a-fucking-bitch Patton.'

We want to get the hell over there. The quicker we clean up this Goddamned mess, the quicker we can take a little jaunt against the purple pissing Japs and clean out their nest, too. Before the Goddamned Marines get all of the credit.

Sure, we want to go home. We want this war over with. The quickest way to get it over with is to go get the bastards who started it. The quicker they are whipped, the quicker we can go home. The shortest way home is through Berlin and Tokyo. And when we get to Berlin, I am personally going to shoot that paper hanging son-of-a-bitch Hitler. Just like I'd shoot a snake!

When a man is lying in a shell hole, if he just stays there all day, a German will get to him eventually. The hell with that idea. The hell with taking it. My men don't dig foxholes. I don't want them to. Foxholes only slow up an offensive. Keep moving. And don't give the enemy time to dig one either. We'll win this war, but we'll win it only by fighting and by showing the Germans that we've got more guts than they have; or ever will have. We're not going to just shoot the sons-of-bitches, we're going to rip out their living Goddamned guts and use them to grease the treads of our tanks. We're going to murder those lousy Hun cocksuckers by the bushel-fucking-basket. War is a bloody, killing business. You've got to spill their blood, or they will spill yours. Rip them up the belly. Shoot them in the guts. When shells are hitting all around you and you wipe the dirt off your face and realize that instead of dirt it's the blood and guts of what once was your best friend beside you, you'll know what to do!

I don't want to get any messages saying, 'I am holding my position.' We are not holding a Goddamned thing. Let the Germans do that. We are advancing constantly and we are not interested in holding onto anything, except the enemy's balls. We are going to twist his balls and kick the living shit out of him all of the time. Our basic plan of operation is to advance and to keep on advancing regardless of whether we have to go over, under, or through the enemy. We are going to go through him like crap through a goose; like shit through a tin horn!

From time to time there will be some complaints that we are pushing our people too hard. I don't give a good Goddamn about such complaints. I believe in the old and sound rule that an ounce of sweat will save a gallon of blood. The harder WE push, the more Germans we will kill. The more Germans we kill, the fewer of our men will be killed. Pushing means fewer casualties. I want you all to remember that.

There is one great thing that you men will all be able to say after this war is over and you are home once again. You may be thankful that twenty years from now when you are sitting by the fireplace with your grandson on your knee and he asks you what you did in the great World War II, you WON'T have to cough, shift him to the other knee and say, 'Well, your Granddaddy shoveled shit in Louisiana.' No, Sir, you can look him straight in the eye and say, 'Son, your Granddaddy rode with the Great Third Army and a Son-of-a- Goddamned-Bitch named Georgie Patton!'"

Anexo 2. Contexto histórico del discurso

Antecedentes

Tras la Primera Guerra Mundial, Europa entera fue reestructurada (Murray, 2005: 7). Se creó Polonia, con la inclusión de territorios austriacos, alemanes y rusos. A su vez, Alemania se vio obligada a ceder territorios, y las durísimas sanciones impuestas al país, como el pago de reparaciones de guerra, el desarme o la ocupación militar de los territorios al oeste del Rin, llevaron a la nación al borde del colapso.

En 1933, Adolf Hitler fue nombrado Canciller de Alemania. Inmediatamente comenzó a tomar medidas destinadas a devolverle al país la dignidad que consideraba que le había sido arrebatada tras la I Guerra Mundial (Hitler, 1925). De este modo, Alemania se vio abocada al totalitarismo nacional socialista, sistema político más acorde a la tradición política germana.

De forma paralela a la puesta en marcha de la regeneración racial de Alemania, el nacional-socialismo de Hitler comenzó a practicar una política exterior expansionista muy agresiva. Persiguiendo ese “espacio vital”⁵ que propugnaba Hitler, la Alemania nazi atacó e invadió a los países colindantes al este. El objetivo era aislar a Francia⁶, para lo que emprendió una serie de negociaciones bilaterales con otros países, se rearmó, y en 1933 abandonó la Sociedad de Naciones y la Conferencia de Desarme.

En este contexto, las principales potencias iniciaron una escalada armamentística similar a la que precedió a la Gran Guerra. Reino Unido apostó por una modernización de su marina de guerra; Alemania y Francia iniciaron sus programas cuatrienales de rearme, mientras que la Unión Soviética centró gran parte de su producción industrial en la creación de un ejército acorazado.

El conflicto

La Segunda Guerra Mundial fue un conflicto de escala internacional, con origen en Europa debido a la invasión de Polonia por parte de Alemania el 1 de septiembre de 1939. Con el apoyo soviético, el 2 de octubre concluyeron los combates mientras las escasas tropas fronterizas francesas y británicas permanecieron impasibles (Beever, 2012: 39),

Los soviéticos, por su parte, aprovecharon su ventajosa situación para imponer tratados a las repúblicas bálticas y a Finlandia, sin embargo, en este último caso, la campaña militar necesaria se prolongó hasta marzo de 1940. De este modo, la contienda llegó a Escandinavia, donde Noruega jugó un papel fundamental como entrada al mar báltico.

El siguiente paso de Alemania fue atacar Francia. A través de las Ardenas, penetró en territorio francés, recorriendo el norte del país hasta llegar al Canal de la Mancha, lo que desembocó en un armisticio entre la Francia de Petain y la Alemania de

⁵ Lebensraum: espacio vital al que hace referencia Adolf Hitler en su obra “Mein Kampf” (1925). Este espacio es el que necesita Alemania para poder desarrollarse como nación identitaria e independiente.

⁶ Francia buscó apoyo en el Reino Unido, que no se mostró a favor de intervenir salvo en caso de ataque directo. En marzo de 1936 se produjo la remilitarización de Renania, Francia no respondió, y el Reino Unido lo aceptó. El motivo que puede explicar tal actitud es que ambas potencias estaban inmersas en sus respectivas crisis coloniales, y se vieron desbordadas por la gran cantidad de conflictos internacionales (Murray, 2005: 18).

Hitler. Vencida Francia, Hitler se centró en Reino Unido, aunque, a excepción de algunos bombardeos llevados a cabo por la Luftwaffe⁷, no logró llevar la guerra a suelo británico (Murray, 2005: 46).

Italia entra finalmente en la guerra poniéndose del lado de los nazis, y el teatro de operaciones se traslada al Mediterráneo, concretamente, a Grecia y a Libia. El 22 de junio de 1941 comienza la operación Barbarroja, que rompe el pacto de no agresión germano-soviético (Molotov-Ribbentrop) y aboca a Alemania a una lenta guerra de desgaste en el este de Europa, donde vería frenada y contenida su iniciativa ofensiva por las tropas rusas en diciembre del mismo año (Beevor, 2012: 43).

El mismo Beevor apunta también como decisiva la fecha del 7 de diciembre de 1941, cuando la Armada Imperial japonesa ataca la base naval estadounidense de Pearl Harbor, que provoca la entrada *de facto* en la guerra de Estados Unidos, que ya apoyaba política y económicamente al Reino Unido en ella. Roosevelt, que tuvo que enfrentarse a una opinión pública fuertemente antibelicista, consiguió detener el avance japonés en la batalla Midway el 6 de junio de 1942, y, a pesar de preferir la invasión de la Europa ocupada, apoyó a Churchill sumándose al desembarco anglo-americano en el norte de África, la conocida como operación Torch. Esta supuso la entrada del general Patton en la Segunda Guerra Mundial, al mando del I cuerpo blindado del ejército estadounidense (Smith, 2003: 55).

El 31 de enero de 1943, los alemanes, sumidos en una dura guerra de desgaste causada por la tenaz resistencia soviética en Stalingrado, sufrieron su peor derrota desde el comienzo de la guerra cuando el VI ejército se rindió, tras meses sufriendo el cerco ruso.

En julio del mismo año tuvo lugar la operación Husky, mediante la que los aliados, con el Séptimo Ejército del general Patton y el Octavo Ejército del general Montgomery al frente, invadieron Sicilia, para neutralizar el control del eje sobre el Mediterráneo, y que se saldó con la destitución y posterior encarcelamiento de Benito Mussolini (Smith, 2003: 57). Posteriormente, los aliados invadieron la península itálica, y el gobierno provisional formado tras la destitución de Mussolini entabló conversaciones para lograr la paz.

En el marco de la Operación Zitadelle, los alemanes lanzaron una potente ofensiva en el saliente de Kursk entre julio y agosto de 1943. La batalla se saldó con la victoria soviética, bajo el mando de Zhukov, frente a los alemanes, comandados por Von Manstein. La importancia de dicha batalla residió en el aplastamiento de la Blitzkrieg⁸ alemana frente a la estrategia rusa. Esta decisiva derrota marcaría una etapa caracterizada por las victorias rusas, hasta que estas se vieron contenidas por los alemanes a finales de abril de 1944, habiendo ya superado las fronteras polacas y rumanas previas a la guerra (Gilbert, 1989: 62).

⁷ La Luftwaffe es la fuerza aérea de la Alemania nazi.

⁸ La expresión Blitzkrieg, traducida como “Guerra relámpago”, es, según el historiador británico Gilbert (1989: 47), la táctica militar más popular de los últimos siglos. Consiste en un conjunto de ataques aéreos que destruyen en tierra a las fuerzas aéreas enemigas, cortando los transportes y las comunicaciones, y continúan con infantería mecanizada y carros de combate, acompañados de artillería autopropulsada.

El 6 de julio de 1944 se llevó acabo el desembarco aliado en las playas de Normandía. Este hito marcó el principio del fin de la guerra. A partir de aquí, Alemania se vio sumida en una espiral de derrotas. El 6 de abril de 1945 comienza la batalla de Berlín. Poco más de tres semanas después, el 30 de abril, Hitler se suicidó, y el 7 de mayo el Almirante Doenitz firmó la paz con las tropas aliadas (Beevor, 2012: 49).

Finalmente, Japón acabaría capitulando el 2 de septiembre del mismo año en la bahía de Tokio, después de que se lanzasen dos bombas atómicas sobre Hiroshima y Nagasaki, el 6 y en 9 de agosto, respectivamente.

Anexo 3. El general George Smith Patton Jr.

Datos biográficos y profesionales

A tenor de la biografía realizada por Smith (2003: 102), George Smith Patton Jr. nació el 11 de noviembre de 1885 en Lake Vineyard, una finca familiar en San Gabriel, California. Sus progenitores gozaban de un gran capital y patrimonio, que hizo que Patton fuera uno de los militares más acomodados del país. Descendiente de una familia de tradición militar, uno de sus abuelos llegó a ser general de Brigada del bando confederado en la Guerra Civil estadounidense. Según el mismo autor (2003: 108), el padre del general Patton fue amigo de Mosby, héroe de caballería de los Estados Confederados, una de las influencias que convertiría a Patton Jr. en militar.

En 1886 su familia se mudó a Los Ángeles siguiendo a su padre, un importante hombre de negocios. Patton siempre fue considerado un hombre capaz e inteligente, si bien, debido a la dislexia no diagnosticada que padecía, no fue escolarizado hasta casi cumplir 12 años por miedo a las posibles burlas de sus compañeros. La literatura clásica y la historia militar eran sus enseñanzas favoritas, aunque tardó bastante en aprender a leer y consecuentemente no consiguió deletrear nunca (Zaloga, 2010: 32).

A pesar de que, en primer lugar, fue aceptado en Princeton, en 1903 ingresó en el prestigioso Virginia Military Institute (VMI), en el que habían estado tanto su padre como su abuelo (Smith, 2003: 112). Un año después, en 1904, logró su ansiado ingreso en la Academia Militar de West Point, a cuya rutina se adaptó de manera muy rápida, si bien su rendimiento académico fue bastante pobre. Allí, estuvo practicando durante un tiempo fútbol, aunque, debido a una lesión en el hombro, tuvo que dejarlo para pasar al atletismo y la esgrima, deporte este último en el que se convirtió en uno de los mejores de todo el centro. Fue olímpico en Pentatlón en las olimpiadas de 1912 —quedó en quinta posición—, y también destacó como jinete. Se graduó finalmente como oficial de Caballería en 1909, tras cinco duros años de intenso estudio y extenuante entrenamiento físico.

A finales de 1912, Patton ingresó en la Academia de Caballería de Saumur (Francia), donde aprendió técnicas de esgrima de Charles Cléry, "maestro de armas" francés e instructor de esgrima en dicha academia. A su vuelta a Estados Unidos en 1913, se convirtió en el primer oficial del ejército en ser designado como "Maestro de la Espada", título que se otorgaba a los mejores instructores de esgrima.

En 1915 se incorporó a la patrulla fronteriza en Sierra Blanca (Smith, 2003: 121). En marzo de 1916, fuerzas mexicanas leales a Pancho Villa cruzaron hacia Nuevo México y allanaron la ciudad fronteriza de Colón, matando a varios estadounidenses. En respuesta, Estados Unidos organizó la Expedición Punitiva contra los rebeldes capitaneados por Pancho Villa. Patton solicitó al jefe de la expedición, el general John J. Pershing, que le permitiese tomar parte en la contienda. Este le nombró su asistente personal. Patton tomó como modelo buena parte del estilo de liderazgo de Pershing, quien mandó acciones fuertes y decisivas desde el frente.

Como asistente, Patton supervisó la logística del transporte de Pershing y actuó como su mensajero personal (Zaloga, 2010: 41). En tal expedición, tuvo la oportunidad de lograr el primer éxito de su carrera. Durante una operación para obtener suministros de maíz fresco, Patton se topó con un grupo de rebeldes, a la cabeza de los cuales se encontraba el general Villista Julio Cárdenas. En el combate, el alférez Patton abatió al

líder rebelde, lo que le valió el apodo de “The Bandit Killer”. Poco después, fue ascendido al empleo de teniente.

En mayo de 1917, poco más de un mes después de la entrada de Estados Unidos en la Primera Guerra Mundial, fue ascendido a capitán, y el general Pershing, entonces jefe de la Fuerza Expedicionaria Americana (AEF) en dicha contienda, decidió contar de nuevo con él. En esta ocasión, el capitán Patton entró en contacto con los carros de combate y la guerra acorazada. Fue en la ofensiva de Meuse-Argonne donde fue herido por el fuego de ametralladora alemán, sobrevivió y fue condecorado. Posteriormente, se dedicó a escribir manuales sobre guerra acorazada y el empleo de los carros de combate, defendiendo que estos no debían ser el apoyo de la infantería, sino un elemento independiente, con misiones propias en el combate.

A finales de la década de los 30, tras los ataques alemanes en Europa empleando la Blitzkrieg, quedó patente la necesidad de contar con divisiones blindadas. Patton fue ascendido a general, y puesto al mando de la 2ª Brigada Acorazada, posteriormente la 2ª División Acorazada. Lideró la división durante unas maniobras en Tennessee (Estados Unidos) en junio de 1941, y fue alabado por su capacidad de liderazgo, al ser capaz de lograr los objetivos planeados para 48 horas en tan solo nueve. Mandando dicha división, Patton enfatizó fuertemente la necesidad de que las unidades acorazadas permanecieran en contacto constante con fuerzas enemigas, dada su preferencia instintiva por la táctica ofensiva (Smith, 2003: 130).

En 1941 ascendió a general de División. En 1942 mandó el I Cuerpo Blindado de Ejército, y en marzo de 1943, a pesar de la derrota del general Lloyd Fredendall frente a Erwin Rommel en el Paso de Kasserine, Patton ascendió a teniente general. Como tal, se le encargó la misión de rehacer dicho cuerpo, para hacer que esos soldados diesen el máximo de sí mismos, misión que cumplió en tan solo 10 días exigiéndoles mucho, pero también premiándoles adecuadamente cuando lo merecían (Zaloga, 2010: 59). En 1943 se le otorgó también el mando del VII Ejército Estadounidense, con la misión de entrar en Sicilia⁹. Tal era la fama y renombre del general que sus estancias eran interpretadas como indicadores de invasión inminente.

Antes del desembarco de Normandía, se le concedió el mando del Primer Grupo de Ejército Estadounidense¹⁰, un grupo ficticio creado para potenciar la decepción entre las tropas alemanas. Consumada la toma de Normandía, Patton, al mando del III Ejército avanzó rápidamente hacia Berlín, empleando técnicas de la Blitzkrieg alemana contra el enemigo en el marco de la Operación Cobra.

A finales de 1944, y ante la rápida respuesta y el avance alemán, *motu proprio* y sin consultar a sus superiores, el general Patton logró imponerse a las dificultades logísticas, y variar el eje de progresión del III Ejército, que inicialmente avanzaba hacia el sur y el este con el objetivo de alcanzar Berlín, hacia el norte. Según Carlo D’Este (1996: 652), Patton le ordenó al coronel O’Neill, capellán castrense, que rezase para conseguir, como mínimo, 24 horas de buenas condiciones atmosféricas, para posibilitar el apoyo aéreo. En vista de los resultados, Patton condecoró al coronel. Smith (2003:

⁹ La Operación Husky consistió en el desembarco aliado en las costas de Sicilia. Patton, al mando del VII Ejército, combatió en Gela, Scoglitti y Licata, para posibilitar la maniobra de los británicos, comandados por Bernard Montgomery.

¹⁰ FUSAG por sus siglas en inglés.

205) hace referencia a esta maniobra con las siguientes palabras: “El alivio de Bastogne fue la operación más brillante que hemos realizado hasta el momento y, en mi opinión, es el logro sobresaliente de la guerra”. Tras ella, el propio Patton salió convencido de que nunca volvería a participar en una gran batalla en la guerra (D’Este, 1996: 689).

En mayo de 1945 las tropas americanas comandadas por Patton liberaron Pilsen, lo que constituyó la última acción de guerra del general, si bien no tuvo nada que ver con la intensidad de sus combates anteriores, considerablemente menor a la de los librados en el norte de África o Sicilia.

Tras la capitulación alemana, y muy a su pesar, Patton fue nombrado gobernador militar de Baviera, lo que distaba mucho del combate para el que se sentía preparado. Su comportamiento, bastante discutido y errático le supuso reprensiones y la pérdida del mando sobre el III Ejército. Este hecho avivó más su descontento, lo que unido a sus duras y agresivas críticas contra el comunismo provocó tensiones con sus superiores. El 9 de diciembre de 1945 sufrió un grave accidente, que le dejó secuelas a causa de las cuales fallecería el 21 de diciembre del mismo año.

Carácter y valores

La personalidad de George Smith Patton Jr., como persona y como oficial de ejército, se basa en dos aspectos: la religión y el sentimiento de deuda histórica hacia su apellido. En primer lugar, Patton era un hombre de profundas convicciones religiosas. Estas le llevaron a actuar, en parte, de la forma en que lo hizo. Carlo D’Este (1996: 2-3) afirma que rezaba a menudo, pero casi siempre en privado. Estaba convencido de que Dios estaba de su parte, y de que le protegería en la batalla y no dejaría que pereciese hasta lograr su misión en la vida. El general era un hombre de misa los domingos, daba limosna, e incluso mantenía una estrecha amistad con el obispo de California Johnson. Cabe mencionar también, para ratificar hasta qué punto llegaban sus creencias, que, durante su infancia, no había noche que no rezase para no recibir la llamada del Señor, pues lo que él realmente anhelaba por encima de todas las cosas era ser un soldado (D’Este, 1996: 5).

Su tía Annie Wilson alternaba las lecturas al pequeño Georgie (su nombre familiar) entre los relatos de los héroes confederados (Robert E. Lee y Stonewall Jackson), la épica mitológica, los grandes militares de la historia y, sobre todo, la Biblia. Se sentaba con él y le leía durante horas relatos bíblicos. Annie le inculcó la idea de que la Biblia era la más importante historia de supervivencia del hombre frente a la opresión del mal, y Jesucristo, la quintaesencia del coraje y el valor humano. Estas lecturas marcaron la vida del general, quien reconoce en sus escritos que la Biblia fue el texto fundamental que vertebró su carrera militar.

Respecto al segundo de los pilares en los que se sustentaba su carácter, la necesidad de hacer justicia a su apellido, hay que decir que se consideraba diferente al resto por el hecho de ser un Patton, de los Patton de Virginia, una estirpe de militares lejanamente emparentada con la nobleza escocesa. Para un Patton no valía cualquier trabajo, o tener una vida mediocre. Los Patton eran, tradicionalmente, más comerciantes que militares, pero a partir de la Guerra de Secesión americana, esta realidad cambió. Los antepasados directos de George S. Patton Jr. estaban estrechamente relacionados con la milicia. Los varones de la familia asistían al Virginia Military Institute. Carlo D’Este (1996: 11) llega a decir incluso que “pocas familias de Virginia se podían

preciar de haber contribuido más a la causa (confederada) o de haber dejado en la misma más sangre que los Patton”.

Su tía Annie y su padre se encargaron de inculcar en el joven Patton unos delirios de grandeza desmedidos y un sentimiento de responsabilidad para con su apellido que se puede resumir en la tradicional expresión francesa “noblesse oblige” (nobleza obliga). De esta manera, Patton creció con los relatos de los coroneles Patton del VMI y de sus heroicas muertes en combate, o de su medio abuelo, el coronel George Hugh Smith, que muy probablemente influyeron en la decisión de Patton de ser militar y servir al apellido familiar (D’Este, 1996: 12).

En síntesis, sus profundas convicciones religiosas, que fundamentaron su vida y su carrera militar, y la creencia de ser depositario de una tradición militar y una grandeza proveniente de su apellido, que ve necesario honrar, permiten entender mejor su arrojo en el combate y sus brillantes acciones en la Segunda Guerra Mundial.

8. Bibliografía

- Albertus, J. (1908). *Die paraklêtikoí in der griechischen und römischen Literatur*, Estrasburgo.
- Aponowicz, A. (1961). *Command*. Warsaw, Polonia: MON.
- Aristóteles (1999). *Retórica*. Madrid: Gredos (introducción, traducción y notas por Quintín Racionero).
- Bass, B.M.; Stogdill R. (1990). *Bass & Stogdill's Handbook of Leadership. Theory, Reseach, and managerial applications*. Nueva York: Free Press (3ª edición).
- Beevor, A. (2012). *La Segunda Guerra Mundial*. Zaragoza: Pasado y Presente (3ª edición).
- Burgess, Th., Ch. (1902). "The Epideictic Element in History", StudCPh 3.
- Cebeira, A. (2002). "Expresión Oral: una aproximación a la Oratoria Militar", *Revista de la Escuela Superior de Guerra Argentina*, vol. 80, nº 547, pp. 1-5.
- Chico Rico F. (1987). *Pragmática y construcción literaria*. Alicante: Universidad de Alicante.
- D'Este, C. (1996). *Patton: Genius for War*. Nueva York: Harper.
- Fernández Rodríguez, C.; Alcaide Lara, E.A. (2007), *La argumentación lingüística y sus medios de expresión*, Madrid: Arco Libros.
- Filipiak, J. (2004). *Modelling and Control of Dynamic Flows in Communication Networks*. Berlin Heilderberg: Springer-Verlag.
- García, M. (1999), "El liderazgo en los grupos". En Gil Rodriguez, F.; Alcover de la Hera, C. M. (Eds.), *Introducción a la psicología de los grupos*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Greimas, A. J. (1976), *Ensayos de semiótica poética*, Barcelona: Planeta.
- Inglis, J. (2008). *Battle Cries. The most stirring Speeches from History's greatest Warriors, Activists and Revolutionaries*, Nueva York: Metro Books.
- Gilbert, M. (1989). *The Second World War*. Nueva York: Holt Paperbacks.
- Hitler, A. (1925). *Mein Kampf*. Landsberg.
- Hollander, E.P. (2012). *Inclusive Leadership: The Essential Leader-Follower Relationship*. Oxford: Routledge.
- House, R.J.; Howell, J.M. (1992). "Personality and Charismatic Leadership", *The Leadership Quarterly*, vol. 3, nº 2, pp. 81-108.
- Iglesias Zoido, J. C. (2008), "Retórica e Historiografía: la arenga militar". En Iglesias Zoido, J. C. (ed.), *Retórica e Historiografía: el discurso militar en la historiografía desde la Antigüedad hasta el Renacimiento*. Madrid: Ediciones Clásicas.

- Iglesias Zoido, J. C. (2010), "Aproximación a las claves de la más reciente investigación sobre la arenga militar (2008-2010)", *Talia Dixit*, 5, pp. 91-110.
- Lewinska, M. (2015). "The Role of Communication in Military Leadership", *Journal of Corporate Responsibility and Leadership*, vol.2, nº 1, pp. 37-49.
- Lozano Hernández, J.; Peña Marín C.; Abril G. (2004). *Análisis del Discurso. Hacia una semiótica de la interacción textual*. Madrid: Cátedra.
- Miller, R. F. (2008). *In Words and Deeds. Battle Speeches in History*. Hanover y Londres: The University Press of New England.
- Miller, R. F. (2010). *Fighting Words. Persuasive Strategies for War and Politics*. Nueva York: Savas Beatie.
- Molero de Cabeza, L.; Cabeza, J. (2007). "El enfoque semántico-pragmático en el análisis del discurso: teoría, método y práctica", en Bolívar, A. (Comp.). *Análisis del discurso: ¿por qué y para qué?* Caracas: Editorial CEC y Universidad Central de Venezuela.
- Murray, W. (2005). *La Guerra que había que ganar*. Barcelona: Editorial Crítica.
- Paniagua Aguilar D. (2007). "La arenga militar desde la perspectiva de la tradición polemológica grecolatina", *Talia Dixit*, 2, pp. 1-25.
- Risks, Thomas E. (2006), *Fiasco: The American Military Adventure in Iraq*. Nueva York: Penguin.
- Shirer, W. (1960). *The Rise and Fall of the Third Reich*. Nueva York: Simon and Schuster.
- Smith, D. (2003). *George S. Patton: A Biography*. California: Greenwood Press.
- Spang, Kurt (2005). *Persuasión. Fundamentos de Retórica*. Pamplona: Eunsa.
- Stanley, G. (2007). *George S. Patton: war hero*. Nueva York: Aladdin.
- Szoldra, P. "19 unforgettable quotes from legendary Marine Gen. James 'Mad Dog' Mattis", <http://www.businessinsider.com/general-mattis-best-quotes-2016-11> [Consultado el 26 de junio de 2017].
- Thompson, J. (2009). *Call to Arms. Great Military Speeches*. Londres: Quercus.
- Yellin, K. (2008). *Battle Exhortation: The Rhetoric of Combat Leadership*. Columbia: University of South Carolina Press.
- Yukl, G. (2010). *Liderazgo en las organizaciones*. Madrid: Pearson Prentice Hall.
- Zaloga, S. (2010). *George S. Patton: Leadership - Strategy – Conflict*. Oxford: Osprey.